

УДК 37.042.064

О. М. ТУР

кандидат філологічних наук

Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка

КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ІЗ ДОКУМЕНТОЗНАВСТВА ТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: МОТИВАЦІЙНИЙ КОМПОНЕНТ

У статті проаналізовано поняття “мотивація” та її значення для формування комунікативної компетентності особистості, зазначено прояви мотивації професійного вибору, описано зовнішні та внутрішні мотиви комунікативної діяльності. Висвітлено поняття “мотиви-стимули”, “потреби” та “пізнавальні інтереси”. Вказано, що основними засобами виховання в майбутніх фахівців стійкого пізнавального інтересу до набуття ними комунікативної компетентності є активні методи навчання. Зауважено, що важливим чинником виникнення у студентів мотивації до набуття високого рівня комунікативної компетентності є комунікативна поведінка викладача.

Ключові слова: комунікативна компетентність, мотивація, мотиви-стимули, пізнавальні інтереси, проблемна ситуація, потреби.

Мотивація як “складна система спонукань, що зумовлюють спрямування активності індивіда на отримання, перетворення і збереження нового досвіду (знань, умінь, способів дій, вражень, уподобань” [3, с. 528] має важливе значення для формування комунікативної компетентності (КК) майбутнього фахівця з документознавства та інформаційної діяльності (ДтаІД), тому що саме від мотивації залежить особистісний сенс діяльності.

Метою статті є аналіз мотиваційного компонента як важливої складової формування КК особистості майбутнього фахівця з ДтаІД.

Мотивацію, її закономірності, структуру, функції, умови формування тощо досліджували як українські, так і зарубіжні науковці: В. Асеев, А. Бугріменко, Л. Виготський, І. Зимня, Є. Ільїн, О. Леонтьєв, А. Маслоу, А. Реан, С. Рубінштейн, Г. Суходольський, В. Якунін та ін.

Якість формування КК у процесі професійної підготовки майбутніх фахівців з ДтаІД залежить від навчальної мотивації, від того, наскільки привабливою та ціннісною є для молодого людини обраний фах. Л. Подоляк і В. Юрченко вказують на такі прояви мотивації професійного вибору: яскраво виражений інтерес до професії, бажання в майбутньому займатися саме цією професійною діяльністю, прагнення бути корисним суспільству, результатами своєї професійної діяльності служити Україні, а ще соціальний престиж професії, вплив або вказівки рідних, випадковий збіг обставин [8, с. 159].

Як показали результати дослідження А. Реана, “сильні” та “слабкі” студенти відрізняються одне від одного не стільки за рівнем інтелекту, скільки за силою, якістю й типом мотивації навчальної діяльності: “...висока позитивна мотивація може компенсувати брак спеціальних здібностей чи

недостатній запас знань, умінь, навичок, відіграючи роль компенсаторного фактора. Однак у зворотному напрямі компенсаторний механізм не спрацьовує. Іншими словами, яким би здібним і ерудованим не був студент... без бажання й поштовху до навчання успіхів він не досягне” [1, с. 186].

Дослідники виокремлюють різні види мотивації навчання, але всі вони можуть бути об’єднані в дві групи – внутрішні (пізнавальні або інтелектуально-спонукальні) та зовнішні (соціальні або мотиви досягнення). Внутрішніми мотивами В. Ягупов, наприклад, називає *інтерес студентів до змісту професійної діяльності* – намагання пізнати щось нове, корисне й необхідне, оволодіти професійними навичками та вміннями, зрозуміти сутність різних професійних явищ тощо, а також *процес пізнавальних дій* – намагання виявити розумову активність, обміркувати та обґрунтувати певні проблеми тощо [10, с. 31]. У підручнику “Педагогічна психологія” І. Зимня із посиланням на Б. Додонова наводить такі структурні компоненти внутрішньої мотивації: *гедоністичний*, тобто задоволення від самої діяльності, та *значущості для особистості безпосередньо її результату* – ці компоненти виявляють спрямованість, орієнтацію на саму діяльність (її процес і результат) [4, с. 220]. Зовнішніми щодо навчальної діяльності студента є численні прагматичні мотиви (відтермінування від армії, майбутнє працевлаштування) [8, с. 161]. Як зазначають Н. Бордовська та А. Реан, зовнішні мотиви також можуть бути поділені, зокрема, на *позитивні* (мотиви успіху, досягнення) та *негативні* (мотиви уникнення, захисту) [1, с. 185]. До зовнішніх мотивів, за класифікацією А. Кузьмінського й В. Омеляненка, можна зарахувати *спонукальні* (пов’язані з впливом на свідомість тих, хто навчається, певних чинників – вимог батьків, порад, прикладів викладачів, колективу однолітків), *професійно-ціннісні* (відображають прагнення студентів отримати ґрунтовну професійну підготовку для ефективної діяльності в різних сферах життя) та *меркантильні* (зумовлені безпосередньою матеріальною винагородою особистості) [5, с. 108]. Усю багатогранність зовнішніх мотивів навчальної діяльності Н. Мойсеюк об’єднує в *безпосередньо-спонукальні* (цікаве викладання, бажання отримати винагороду чи уникнути негативної оцінки, покарання тощо) та *перспективно-спонукальні* (отримання престижної роботи, високої зарплатні тощо) [7, с. 192]. Реальна поведінка людини є результатом неперервної взаємодії її зовнішньої та внутрішньої мотивації, тому, створюючи зовнішній стимул до прояву активізації комунікативної діяльності майбутніх фахівців із Дта-ІД, не можна не враховувати їх внутрішні мотиви, бажання, потреби, а також рівень підготовленості, настрої, особистісні обставини.

У системі мотивації науковці виділяють домінуючий мотив та мотиви-стимули, тобто “другорядні мотиви, що спонукають до деякої діяльності... Вони не стільки запускають, скільки додатково стимулюють цю діяльність” [9, с. 265]. У ролі мотивів можуть виступати потреби й інтереси, прагнення та емоції, установки й ідеали [5, с. 108].

Потреба – це “вихідна форма активності живих істот. Динамічне утворення, що організує і спрямовує пізнавальні процеси, уяву та поведінку... Потреба – це основна рушійна сила розвитку людини. Завдяки потребам життя набуває цілеспрямованості, і цим досягається задоволення потреби або запобігається неприємне зіткнення із середовищем” [9, с. 351]. У своїй монографії “Проблеми розвитку психіки” О. Леонтьєв наголошував: “Передумовою будь-якої діяльності є та чи інша потреба. Сама по собі потреба, однак, не може визначити конкретну спрямованість діяльності. Потреба набуває своєї визначеності тільки в предметі діяльності: вона повинна нібито знайти себе в ньому. Оскільки потреба знаходить у предметі свою визначеність (“опредметнюється” в ньому), цей предмет стає мотивом діяльності, тим, що спонукає до неї” [6, с. 312].

Джерелом комунікативної діяльності в усіх її проявах є комунікативна потреба (потреба в спілкуванні; потреба в соціальних контактах). Людина не може успішно працювати, втілювати в життя власні задуми та ідеї, вдосконалювати свою професійну майстерність, самостверджуватися та самореалізовуватися, не контактуючи з іншими людьми. Тому спілкування є важливою духовною потребою людини як соціальної істоти. Комунікативна потреба втілюється в предметі комунікативної діяльності – думці, стає внутрішнім мотивом цієї діяльності.

Формування комунікативної особистості майбутнього фахівця з ДокІД передбачає формування таких потреб: набуття знань з комунікативної компетентності, вдосконалення умінь і навичок ефективного спілкування, прагнення до особистісної та професійної самореалізації тощо.

Провідним мотивом щодо набуття студентами певного рівня комунікативної компетентності може бути *пізнавальний інтерес*, який, на наше переконання, є важливим чинником формування КК особистості – майбутнього фахівця з ДокІД. За визначенням О. Власової, “пізнавальні інтереси – це група мотивів, пов’язана зі змістом і процесом учіння й орієнтована на опанування способом певної діяльності” [2, с. 130]. Як форма прояву пізнавальної потреби, що забезпечує спрямованість особистості на усвідомлення цілей діяльності та цим сприяє орієнтуванню, ознайомленню з новими фактами, інтерес суб’єктивно проявляється в емоційному тоні, якого набуває процес пізнання, в увазі до об’єкта інтересу [9, с. 183]. Завдяки пізнавальному інтересу знання з КК і процес опанування ними можуть стати рушійною силою формування комунікативно компетентної особистості

На переконання І. Зимньої, для того, щоб викликати у студентів інтерес до змісту навчання й до самої навчальної діяльності, необхідно надати їм можливість проявити в навчанні розумову самостійність та ініціативність [4, с. 226]. Стійкість інтересу характеризується тривалістю його збереження й інтенсивністю. Основними засобами виховання в майбутніх фахівців стійкого пізнавального інтересу до набуття ними комунікативної компетентності є активні методи навчання. “Чим активніші методи навчання, – зауважує І. Зимня, – тим легше зацікавити ними учнів” [4, с. 226]. Для розвитку потреби в знаннях та інтересу до оволодіння ними Н. Мой-

сеюк виокремлює такі стимулятори (шляхи й засоби): викладання, що захоплює, новизна навчального матеріалу, використання яскравих прикладів і фактів у процесі викладу нового матеріалу, історизм, зв'язок знань із долею видатних людей, орієнтація на можливість практичного застосування отриманих знань з огляду на життєві плани та орієнтації суб'єктів навчання; використання нових і нетрадиційних форм навчання, проблемне навчання, евристичне навчання, навчання з комп'ютерною підтримкою, застосування мультимедіа-систем, використання інтерактивних комп'ютерних засобів; взаємонавчання, рецензування відповідей одногрупників, оцінка усних відповідей і письмових робіт одногрупників, допомога слабшим студентам; участь у дискусіях і обговореннях, відстоювання власної думки, постановка запитань, створення ситуації самоперевірки, аналізу особистих пізнавальних і практичних досягнень [7, с. 194–195].

Велике значення для формування інтересу до набуття високого рівня КК майбутніми фахівцями з ДокІД, на наше переконання, має створення проблемної ситуації, в якій наявні у свідомості студента способи комунікативної поведінки й комунікативні знання недостатні для виконання певного завдання, і виникає потреба в нових формах поведінки, в нових знаннях. Проілюструємо застосування цього прийому на прикладі завдання, запропонованого студентам під час проведення практичного заняття з дисципліни “Документознавство” на тему “Патентний і нормативний документи”: один із студентів характеризує зовнішнє оформлення й структуру документа “Опис винаходу”, а решта студентів отримують завдання оцінити відповідь одногрупника за раніше наданими критеріями, які передбачають такі характеристики: 1) *зміст поданої інформації* (теоретичний рівень, зв'язок із життям та практикою, новизна матеріалу, достовірність аргументів і фактів, інформаційна насиченість, самостійність суджень); 2) *виклад матеріалу* (оригінальність вступу й висновків, урахування особливостей аудиторії, дохідливість, проблемність викладу, чіткість структури, контакт з аудиторією, наочність, чіткість відповідей на питання); 3) *мовлення* (багатство лексики, нормативність, виразність, логічність, відповідність стилю мовленню, граматична будова, правильність наголосу й вимови, емоційність, відсутність слів-паразитів); 4) *техніка мовлення* (володіння силою й тембром голосу, чіткість дикції, темп, паузи, ритм мовлення, жести, міміка, рухи, постава). Для того, щоб оцінити виступ одногрупника за поданими критеріями, необхідно, по-перше, заздалегідь з'ясувати всі незрозумілі моменти (наприклад, що таке нормативність, які норми літературної мови існують), а по-друге, самому добре засвоїти теоретичний матеріал практичного заняття. Таким чином, відповідальність, покладена на студентів за оцінювання одногрупника й публічне обґрунтування поставленої оцінки, мотивує їх до вивчення теоретичного матеріалу з “Діловодства”, а також до засвоєння мовно-комунікативних, загальнокультурних та інших знань з комунікативної компетентності.

Для залучення до комунікативної взаємодії всіх студентів групи під час проведення практичних занять більшість завдань можна перетворити, змінивши прийоми роботи з ними, наприклад: викладач називає ім'я ко-

гось із студентів і ставить йому запитання за темою практичного заняття. Той повинен відповісти і, назвавши ім'я іншого студента, поставити своє запитання йому. Другий студент також повинен дати відповідь і, в свою чергу, назвавши ім'я третього студента, поставити запитання йому. Виконання завдання буде закінчено, коли всі студенти по колу дадуть відповіді та поставлять свої запитання. Можливість виконання поставлених завдань із цікавою формою їх проведення підвищує мотивацію студентів до активної їх участі в комунікативній взаємодії.

Важливим чинником виникнення у студентів пізнавального інтересу до набуття ними високого рівня КК є комунікативна поведінка самого викладача. Н. Мойсеюк з цього приводу зауважує: “Дієвим фактором у цьому відношенні є й особистість педагога, його ерудиція... У цьому випадку спрацьовує психологічний механізм наслідування. Учні переживають внутрішні протиріччя між наявним і необхідним рівнем своїх знань (у тому числі й комунікативних. – О. Т.), що і стимулює їх до більш активного учіння” [7, с. 195].

Висновки. Отже, мотивація відіграє важливе значення у формуванні КК, вона може компенсувати брак спеціальних здібностей чи недостатній запас знань, умінь, навичок, відіграючи роль компенсаторного фактора. Комунікативна поведінка людини є результатом неперервної взаємодії її зовнішньої та внутрішньої мотивації. Мотивами можуть бути потреби й пізнавальні інтереси, а також прагнення та емоції, установки й ідеали.

Перспективами подальшої роботи в цьому напрямі можуть бути розроблення та укладання практикумів, вправ, ситуаційних завдань, які б сприяли розвитку мотивації студентів до навчально-комунікативної взаємодії.

Список використаної літератури

1. Бордовская Н. В. Педагогика : учебное пособие / Н. В. Бордовская, А. А. Реан. – Санкт-Петербург : Питер, 2009. – 304 с.
2. Власова О. І. Педагогічна психологія : навч. посіб. / О. І. Власова. – Київ : Либідь, 2005. – 400 с.
3. Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України ; голов. ред. В. Г. Кремень. – Київ : Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.
4. Зимняя И. А. Педагогическая психология : учебник для вузов / И. А. Зимняя. – Москва : Логос, 2002. – 384 с.
5. Кузьмінський А. І. Педагогіка : підручник / А. І. Кузьмінський, В. Л. Омеляненко. – Київ : Знання, 2007. – 447 с.
6. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики / А. Н. Леонтьев. – Москва : Изд-во Московского университета, 1981. – 584 с.
7. Мойсеюк Н. Є. Педагогіка : навчальний посібник / Н. Є. Мойсеюк. – Київ, 2001. – 608 с.
8. Подоляк Л. Г. Психологія вищої школи : підручник / Л. Г. Подоляк, В. І. Юрченко. – Київ : Каравела, 2008. – 352 с.
9. Шапар В. Б. Психологічний тлумачний словник / В. Б. Шапар. – Харків : Прапор, 2004. – 640 с.
10. Ягупов В. Педагогіка : навч. посіб. / В. Ягупов. – Київ : Либідь, 2003. – 560 с.

Стаття надійшла до редакції 02.09.2016.

Тур О. Н. Коммуникативная компетентность будущих специалистов по документоведению и информационной деятельности: мотивационный компонент

В статье проанализировано понятие “мотивация” и ее значение для формирования коммуникативной компетентности личности, показано проявление мотивации профессионального выбора, описаны внешние и внутренние мотивы коммуникативной деятельности. Определены понятия “мотивы-стимулы”, “потребности”, “познавательные интересы”. Указано, что основным средством воспитания у будущих специалистов устойчивого познавательного интереса к приобретению ими коммуникативной компетентности являются активные методы обучения. Отмечено, что важным моментом возникновения у студентов высокого уровня коммуникативной компетентности является коммуникативное поведение преподавателя.

Ключевые слова: коммуникативная компетентность, мотивация, познавательные интересы, проблемная ситуация, потребности.

Tur O. Communicative Competence of Future Specialists in Document Science and Information Activities: Motivational Component

In article the concept “motivation” is analysed, its value for forming of communicative competence of future specialists in document science and information activities is determined. Manifestations of motivation of the professional choice and educational activity of students are shown. Success of activities of students depends at most motivations.

Classification of motives is presented: 1) external (social or motives achievements): a) interest in the content of communicative activity – desire to learn new, useful, necessary, to seize communicative skills and abilities; b) process of cognitive activity – desire to show activity, to consider, prove, etc.; 2) internal (informative or intellectual and incentive): a) positive motives (success, achievement); b) negative motives (punishment avoiding, protection).

The concepts “motives incentives”, “requirements”, “cognitive interests” are defined. Requirements, cognitive interests are motives. The communicative need for social contacts is a source of communicative activity. Forming of communicative competence of the identity of future specialist in document science provides: acquisition of knowledge of communicative competence, enhancement of skills of effective communication, professional and communicative self-realization and another.

A fixed asset of education of sustained cognitive interest to acquisition of communicative competence are active training methods. For acquisition by students of high level of communicative competence the communicative behavior of the teacher is important.

Key words: communicative competence, motivation, cognitive interests, problem situation, requirements.